

ФОРМЫ И ФАКТОРЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Девяткина С.М.¹

Самарский национальный исследовательский университет имени академика
С.П. Королева, г. Самара

Ключевые слова: коммерческие банки, факторы, формы, конкурентоспособность.

В научной систематизации форм банковской деятельности на международных рынках пока нет единообразия. Авторы предлагают различные подходы к структурированию данной деятельности. Например, И.А.Родзинский выделяет в деятельность коммерческих банков за рубежом три направления:

- трансграничные операции, т.е. предоставление кредитов и оказание финансовых услуг иностранным клиентам;
- открытие зарубежных филиалов и дочерних банков;
- покупка акций либо долей зарубежных банков [1].

По оценке О.В. Буклемишева, трансграничные операции служат своего рода глубокой разведкой перед полномасштабной экспансией банков на новые территории. Опыт стран ЦВЕ и Латинской Америки показывает, что насыщение канала трансграничных операций происходит на отметке не выше 15% ВВП, после чего более быстрыми темпами начинают расти операции дочерних иностранных и (или) национальных банков, а также филиалов. Следуя теории Даннинга, можно считать это условной границей, после которой резко возрастает склонность банков к интернализации накопленных в результате трансграничных операций информационных преимуществ. Происходит создание либо приобретение зарубежных банковских активов, что превращает банк в международный.

С юридической точки зрения международные банковские группы обычно организованы как холдинги. Они включают головной банк (материнскую структуру) и совокупность дочерних структур, как в стране происхождения, так и в зарубежных странах. В большинстве случаев материнский банк — это акционерное общество, акции которого котируются на бирже в стране происхождения и иногда также на других ведущих биржах мира (лондонской, нью-йоркской и др.). Дочерние структуры представляют собой отдельные юридические лица (обычно акционерные общества или общества с ограниченной ответственностью), созданные в соответствии с законодательством страны пребывания и, что особенно важно в случае банковской отрасли, подотчетные

¹Студент 2 курса магистратуры Института экономики и управления Самарского университета. Научный руководитель: Курносова Е.А., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики инноваций Самарского университета.

местному регулятору. Подавляющее число акций либо долей дочерней структуры (нередко 100%) принадлежит головному банку. В некоторых случаях международные банковские группы организованы как многоуровневые холдинги: головной банк (первый уровень) владеет акциями нескольких зарубежных банков, выбранных на роль региональных центров (второй уровень), а им, в свою очередь, принадлежат акции входящих в группу банков в остальных странах (третий уровень).

Некоторые зарубежные подразделения международной банковской группы не являются отдельными юридическими лицами, а представляют собой филиалы — территориально обособленные подразделения головного банка. Филиалы совершают сделки и принимают на себя обязательства от имени головного банка, частями которого они являются. Напротив, дочерние банки как самостоятельные юридические лица совершают сделки от своего имени, и их обязательства не являются обязательствами головного банка.

Еще один тип зарубежных подразделений международного банка — представительства; как и филиалы, они не являются отдельными юридическими лицами, но в отличие от филиалов не могут вести банковские операции — их деятельность ограничивается информационными услугами, маркетингом продуктов банка и т.д.

Выбор формы присутствия банка на зарубежном рынке зависит от двух основных факторов — регуляторно-правовой системы страны пребывания и выбранной стратегии банка, включающей определение целевых клиентских сегментов и общей величины издержек и рисков, которые банк готов понести на рынке данной страны. Регуляторно-правовой фактор в наибольшей степени влияет на выбор формы присутствия банка. Законодательства большинства стран принципиально по-разному относятся к присутствию на своем рынке зарубежных банков. Речь может идти как о действующем в стране прямом запрете той или иной его формы (например, создания филиалов), так и об ограничениях на некоторые виды банковской деятельности в зависимости от выбранной формы (скажем, запрете для иностранных филиалов привлекать вклады населения). Из всех форм присутствия иностранных банков на рынке наибольшее противодействие регуляторов встречают оказание практически неподконтрольных им трансграничных услуг, а также создание филиалов. Дочерние и особенно совместные банки иностранного собственника с местным партнером обычно пользуются более благожелательным отношением.

Другим важным фактором, определяющим форму присутствия, является выбранная стратегия банка в данной стране. Так, трансграничные кредиты обычно предоставляются крупным компаниям и государствам, часто кредитором выступает синдикат, состоящий из нескольких банков. Для банка участие в таком синдикате по своему экономическому смыслу приближается к покупке выпущенной заемщиком облигации, поэтому при этой форме операционное присутствие иностранного банка обычно не требуется, хотя наличие представительства может оказаться полезным.

Филиалы чаще занимают сравнительно узкую нишу, концентрируясь, прежде всего на работе с корпоративными клиентами. Это связано с тем, что для работы с корпоративными заемщиками, а также для оказания инвестиционно-банковских услуг филиалы удобнее. Поскольку успешная конкуренция на рынках этих продуктов требует опоры на большой капитал (банковская структура должна быть в состоянии выдавать крупные кредиты, т.е. принимать риски в больших объемах), а филиал, будучи неотъемлемой частью материнского банка, удовлетворяет этому требованию. В то же время для развития розничного банковского обслуживания более эффективными обычно оказываются дочерние банки, которые, являясь юридическими лицами страны пребывания, могут входить в ее национальную систему страхования вкладов. По этой причине для широкомасштабной экспансии международной банковской группы на зарубежный рынок, включая его розничный сегмент, как правило, используется формат дочернего банка.

В истории зарубежной экспансии банков был период увлечения совместными, или консорциальными, банками как альтернативой строительству собственных зарубежных сетей. В 1980-е гг. консорциальные банки с зарубежными партнерами активно создавали британский Midland Bank, голландский AMRO-bank (предшественник ABN-AMRO) и др. В России также первый подконтрольный иностранному капиталу банк — образованный в 1989 г. Международный Московский Банк (ММБ) — был консорциальным. Помимо стремления самих банков сэкономить на строительстве сети одной из причин развития этой формы была позиция регуляторов во многих странах, настаивавших на наличии в составе учредителей банка местного партнера, что позволяло сохранить канал неформального влияния на банк и способствовать передаче от зарубежного участника в страну передовых банковских технологий. Наиболее характерен такой подход для государств Восточной Азии, в частности для Китая.

Многообразие форм и способов действия банков на глобальных рынках несмотря на наличие значительной литературы по частным аспектам, не получило системного представления. В таблице 1 предлагается авторское видение системы и структуры деятельности банков на международных рынках. Системный анализ масштабов и качества деятельности банков на мировых рынках требует адекватной разветвленной системы соответствующих показателей, однако не официальная статистика ни банковский учет не дают систематизированной количественной оценки этого направления. Поэтому исследователям приходится, как правило, довольствоваться фрагментарной информацией. Поэтому для совершенствования управления международной банковской деятельностью мы предлагаем ведение регулярного мониторинга ситуации на основе системы показателей, которая может быть построена на нескольких методологических подходах, в том числе в соответствии с теми направлениями международной деятельности, которые представлены в таблице 1.

Структура деятельности банков на международных рынках

Укрупненные виды деятельности на глобальных рынках	Виды операций (по рынкам присутствия или организационным формам)	Особенности осуществления операций
Трансграничные операции	Золото-валютные операции (валютный рынок)	Оказание услуг иностранным клиентам или отечественным клиентам по выходу на мировые рынки
	Сопровождение внешней торговли (международный рынок товаров и услуг)	
	Кредитные операции (международный кредитный рынок)	
	Операции с ценными бумагами других эмитентов (международный фондовый рынок)	
Операции по привлечению средств иностранных государств в банковскую систему	Депозитные операции	Осуществляются как на территориях других стран так и с нерезидентами на территории страны
	Операции по реализации собственных ценных бумаг операции нерезидентов на территории страны	
Развитие организационных форм присутствия банка за рубежом	Открытие представительств,	Осуществляются за счет покупки иностранных банков, контрольных пакетов акций, слияний, и поглощений, открытия за собственный счет
	Открытие дочерних предприятий	
	Открытие филиалов	
Развитие организационных форм присутствия банка в банковских системах других стран	Участие в капитале иностранных банков	Приобретаются пакеты акций иностранных банков и их филиалов на территории страны и за ее пределами

Актуальным является и вопрос о факторах развития внешнеэкономической банковской деятельности. Одним из важнейших факторов выхода и функционирования российских банков на международных рынках является конкурентоспособность банков. Проблема оценки международной конкурентоспособности банка в современных условиях представляется весьма актуальной. Речь может идти как конкурентоспособности банковской системы в целом, так и конкурентоспособности конкретных банков. Неконкурентоспособность банковской системы страны в сравнении с банковскими секторами других стран может поставить под угрозу эффективное функционирование национальной финансовой системы, а, следовательно, и национальной экономики в целом, ее экономическую безопасность.

При оценке конкурентоспособности конкретного банка специалисты в основном исходят из посыла, что банковская конкуренция – это разновидность рыночной конкуренции с присущими ей характеристиками, связанными с

особенностями функционирования банка как хозяйствующего субъекта [2]. Встречаются и другие методологические подходы, например, ресурсный (конкурентоспособность как результат эффективности использования ресурсов), процессный (конкурентоспособность как процесс формирования рыночных преимуществ) и др. Они находят отражение и применительно к трактовке конкурентоспособности банка как особого учреждения. В.Н. Цаплевым систематизированы подходы к трактовке конкуренции и конкурентоспособности в банковском секторе [3]. В рамках поведенческого подхода конкуренция банков рассматривается как форма поведения кредитных организаций, нацеленных на достижение ими устойчивых конкурентных позиций и наиболее полного удовлетворения потребностей клиентов. Трактовку конкуренции, как наиболее эффективного управления банком имеющимися ресурсами, проведение стратегического позиционирования и обеспечение операционной эффективности можно рассматривать, как ресурсную, инновационную, управленческую.

Факторы конкурентоспособности банков как и других организаций принято делить на внешние и внутренние. К внутренним факторам обычно относят: структурные, ресурсные, технические, управленческие.

Эти факторы могут стать основой для конкурентных преимуществ организации. Интегральными для них будут являться показатели размеров банковского бизнеса и его эффективности. Сегодня все чаще внимание обращается на такие аспекты и факторы, зависящие от деятельности предприятия как качество и стоимость банковского продукта, уровень обслуживания, удобство для клиентов степень доверия банку, инновации различного типа [4].

К внешним факторам конкурентоспособности относятся состояние клиентской базы, общая ситуация на финансовых рынках и макроэкономическая ситуация в стране, институциональные условия деятельности кредитных учреждений, политика центральных банков и др.

При анализе конкурентоспособности банков на международных рынках включаются такие характеристики как правовые и организационные условия деятельности в зарубежных странах, насыщенность рынков предложением банковских услуг, наличие и характер надгосударственных регулирующих документов и органов, политика властей, включая различные специальные режимы (например, благоприятствования или санкционный)

Общая модель формирования конкурентоспособности банка имеет логику: конкурентные факторы превращаются в конкурентные преимущества, конкурентные преимущества в конкурентоспособность конкретных товаров и услуг. Конкурентоспособность товаров и услуг наряду с конкурентными преимуществами внешней среды и конкурентными преимуществами самой организации будет формировать её конкурентоспособность. Реализация данной модели на практике требует от отечественных банков стратегического управления конкурентоспособностью.

Общим выводом из данного анализа является то, что основными факторами развития международной деятельности банков и их форм являются:

- 1) зрелость и конкурентоспособность национальной банковской системы и ее конкретных банков;
- 2) различия финансового обеспечения различных стран;
- 3) развитие международной торговли и других форм сотрудничества;
- 4) состояние национальной и международной правовой базы банковской деятельности;
- 5) внешнеэкономическая политика государств и др.

Список использованных источников:

1. Родзинский И.А. Формы международной экспансии банков и их зарубежные подразделения 2017.
2. Белоглазова Г., Кроливецкая Л. Банковское дело: Учебник для вузов. 2-е изд./- СПб: Питер, 2016.- 400 с.
3. Цаплев Д.Н. Современные подходы к определению сущности и значения межбанковской конкуренции и её роли в развитии национальной банковской системы России / Д.Н. Цаплев // Финансы, кредит и финансовое право. Вопросы экономики и права. – 2015. – №1. С. 233.
4. Анисимова, З.М. Развитие стратегического банковского менеджмента– Москва, 2015. – С. 15.
5. Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 г.// МЭРТ Самарской области. Самара, 2017
6. Аюпова Л.К. Организационно-экономический совершенствования инвестиционной деятельности промышленных предприятий: дис. канд. экон. наук: 08.00.05. Самара, 2017 -191 с.
7. Решетникова Т.П. Методы оценки конкурентоспособности предприятия // 2016. № 9. С. 46-50.
8. Чебыкина М.В. Формирование конкурентной стратегии предприятия: методические подходы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 8 (106). С. 46-50.
9. Чебыкина М.В., Усов Д.С. Импорт сельскохозяйственной техники: структура и регулирование // Вестник Оренбургского государственного университета. 2008. № 10 (92). С. 73-76.
10. Шаталова Т.Н. Ресурсный потенциал и размеры сельскохозяйственных предприятий АПК: Экономика, управление. 1999. № 7. С. 49.
11. Шаталова Т.Н., Жирнова Т.В. Проблемы стоимостного измерения материальных факторов производства на предприятиях // Вестник Оренбургского государственного университета. 2006. № 10. С. 276.